

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 KOMUNIKASI

2.1.1 Pengertian Komunikasi

Murtiadi, dkk (2015: 1) mendefinisikan kata “komunikasi” (bahasa Inggris “*communication*” yang berasal dari bahasa latin “*communicatus*” atau *communicatio* atau *communicare* yang berarti “berbagi” atau “menjadi milik bersama”. Apabila komunikasi dilakukan dua orang, selama terdapat kesepakatan makna dalam komunikasi tersebut, maka proses komunikasi akan terus berjalan. Komunikasi yang antara komunikator dan komunikan dapat mencapai pemahaman dan kesamaan makna, maka komunikasi itu berjalan dengan efektif.

Komunikasi didefinisikan sebagai suatu proses penyampaian pesan yang dilakukan oleh komunikator kepada komunikan. Dalam “bahasa”, Effendy (2003: 28) mengartikan komunikasi sebagai pernyataan dinamakan pesan (*message*), orang yang menyampaikan pesan disebut komunikator (*communicator*) sedangkan orang yang menerima pesan adalah komunikan (*communicatee*). Jika dianalisis, pesan komunikasi terdiri dari dua aspek, pertama adalah isi pesan (*the content of the message*) dan kedua lambang (*symbol*). Secara konkretnya isi pesan adalah pikiran atau perasaan, lambang adalah bahasa.

Wood (2013b: 3-4) menjabarkan definisi komunikasi sebagai proses, sistemis, dan simbol. Sebagai proses (*process*), komunikasi berlangsung dan selalu bergerak, bergerak semakin maju dan berubah secara terus menerus. Selain itu,

komunikasi juga sistemis (*systemic*), yang berarti komunikasi terjadi dalam suatu sistem pada bagian yang saling berhubungan dan mempengaruhi satu dengan yang lain. Disamping itu, definisi komunikasi juga menekankan pada simbol (*symbols*) yang mencakup bahasa dan perilaku nonverbal, serta seni dan musik. Definisi ini kemudian berpusat pada makna yang muncul dari interaksi dengan simbol.

Istilah komunikasi menurut Shannon dan Weaver dalam Cangara (2007: 19-20), merujuk pada interaksi manusia yang saling memberi pengaruh satu dengan lainnya, sengaja atau tidak disengaja. Komunikasi tidak terbatas pada bentuk bahasa verbal, tetapi juga dalam hal nonverbal, ekspresi muka, lukisan, seni, dan teknologi.

Menurut Devito (2011: 24),

“komunikasi mengacu pada tindakan, oleh satu orang atau lebih, yang mengirim dan menerima pesan yang terdistorsi oleh gangguan (*noise*), yang terjadi di dalam konteks tertentu, mempunyai pengaruh tertentu, dan ada kesepakatan untuk melakukan umpan balik (*feed back*)”.

Sedangkan definisi komunikasi yang dikutip Liliweri (2011: 38) dari pelbagai definisi, salah satunya mengungkapkan bahwa komunikasi adalah produksi dan pertukaran informasi dan makna (*meaning*) tertentu dengan menggunakan simbol atau tanda. Komunikasi meliputi proses *encoding* pesan yang akan dikirim, dan *decoding* pesan yang diterima, dan melakukan sintesis terhadap informasi dan makna. Komunikasi bisa terjadi pada semua level pengalaman manusia dan merupakan cara terbaik untuk memahami perilaku manusia dalam perubahan perilaku antara individu, komunitas, organisasi, dan penduduk umumnya.

Komunikasi dapat dipahami sebagai interaksi antarindividu melalui pertukaran simbol verbal dan nonverbal. Menurut Mehrabain dalam Liliweri (2003: 6), 55% komunikasi manusia dinyatakan dalam bentuk nonverbal, 38% melalui nada suara, dan 7% komunikasi yang efektif dinyatakan melalui verbal. Melalui pertukaran simbol-simbol yang serupa dalam menjelaskan informasi, gagasan dan emosi diantara pelaku, akan lahir kesamaan makna pada pikiran, perasaan dan perbuatan.

Dari beberapa pengertian komunikasi menurut para ahli, dapat ditarik kesimpulan bahwa komunikasi adalah suatu proses pertukaran pesan dari komunikator kepada komunikan melalui saluran komunikasi untuk mencapai sebuah pemahaman makna bersama.

2.1.2 Unsur-Unsur Komunikasi

Terdapat beberapa pendapat mengenai unsur komunikasi, diantaranya menurut Shannon dan Weaver dalam Cangara (2007: 23), dalam proses komunikasi diperlukan lima unsur yang mendukung, yakni: pengirim, *transmitter*, *signal*, penerima, dan tujuan. Sedangkan David K. Berlo dalam Cangara, (2007: 23), membuat formula komunikasi yang lebih sederhana yang dikenal dengan nama *SMCR*, yakni: *Source* (pengirim), *Message* (pesan), *Channel* (saluran-media), dan *Receiver* (penerima).

Unsur komunikasi yang lain menurut Melvin De Fleur, Charles Osgood, Gerard R. Miller dalam Nurudin (2016: 43) ditambahkan unsur umpan balik (*feedback*) sehingga menjadi formula *SMCRF*. Sedangkan menurut pendapat

Joseph A. Devito, K. Sereno dan Erika Vora dalam Nurudin (2016: 44) ditambahkan faktor lingkungan (*environment*) sehingga menjadi formula *SMCRFE*. Nurudin (2016: 44-57) kemudian menguraikan unsur-unsur tersebut menjadi tujuh unsur komunikasi, diantaranya:

1. Komunikator

Komunikator adalah orang yang mengirim pesan, sumber (*source*), dan pembuat atau pengirim informasi. Komunikator terdiri dari; satu orang, banyak orang/lebih dari satu orang, dan massa. Selain itu, komunikasi bisa berupa kelompok orang dan lembaga.

2. Pesan

Pesan atau *message*, *content*, informasi atau isi merupakan seperangkat simbol verbal dan atau nonverbal yang dikomunikasikan komunikator kepada penerima. Pesan digolongkan menjadi dua: pesan konotatif (makna kiasan) dan denotatif (makna sebenarnya).

3. Saluran/Media

Saluran atau media merujuk pada alat bantu yang digunakan untuk berkomunikasi. Media bisa berupa indera manusia, telepon, surat, telegram, media massa, internet, rumah ibadah, pesta rakyat, dan lain sebagainya. Selain itu, komunikasi juga bisa dilakukan tanpa menggunakan media (*nonmediated communication*) dengan cara tatap muka.

4. Komunikan

Komunikan adalah orang yang menerima pesan dari komunikator dan menjadi elemen penting karena menjadi sasaran dalam proses

komunikasi. Jika suatu pesan tidak diterima oleh penerima, maka akan menimbulkan berbagai macam masalah yang sering kali menuntut perubahan, apakah pada sumber, pesan, atau saluran. Sehingga memahami penerima pesan menjadi kunci penting bagi komunikator.

5. Efek

Efek merupakan tujuan akhir dari proses komunikasi. Perbedaan yang terjadi pada penerima sebelum dan setelah menerima pesan dari komunikator, apakah ada penambahan pengetahuan, terhibur, atau berubah sikap dan perilaku.

6. Umpan Balik (*feedback*)

Umpan balik berasal dari komunikan. Umpan balik disampaikan komunikan kepada komunikator pesan, yang sekaligus digunakan komunikator pesan sebagai petunjuk mengenai efektivitas pesan yang disampaikan sebelumnya.

7. Lingkungan

Lingkungan dapat digolongkan ke dalam lingkungan fisik, sosial budaya, psikologis, dan dimensi waktu yang kesemuanya tersebut berpengaruh dalam proses komunikasi antara komunikator dengan komunikannya.

Disamping itu ada unsur lain yang bernama gangguan/kendala komunikasi (*noise/barriers*). Liliweri (2011: 41) menyebut bahwa komunikasi antarmanusia tidak selalu lancar, komunikasi sering mengalami hambatan, gangguan, atau distorsi.

2.1.3 Fungsi Komunikasi

Komunikasi memiliki banyak fungsi, seperti dikutip Liliweri (2011: 144-148) dijelaskan bahwa komunikasi memiliki empat fungsi, diantaranya:

a. Fungsi Informasi

Berfungsi sebagai penyebar informasi berupa pesan kepada orang lain yang mengacu pada data fakta. Jika pesan tidak berisi, maka pesan tidak akan mendapat perhatian dari komunikan.

b. Instruksi

Fungsi instruksi sama dengan fungsi mendidik. Disebut instruksi karena pesan yang disampaikan dalam rangka penyelenggaraan pendidikan atau pelatihan.

c. Persuasi

Fungsi persuasi dirancang sedemikian rupa untuk mempengaruhi keyakinan, kepercayaan, dan perilaku komunikan.

d. Fungsi Hiburan

Komunikasi berfungsi memberikan hiburan/*entertainment* yang dapat menimbulkan kesenangan pada penerima pesan.

2.2 KOMUNIKASI INTERPERSONAL

2.2.1 Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi antarpribadi, menurut R. Wayne Pace dalam Cangara (2007: 32), proses komunikasi berlangsung di antara dua orang atau lebih dengan tatap muka. Menurut sifatnya, komunikasi antarpribadi dibedakan menjadi dua macam,

yakni Komunikasi Diadik (*Dyadic Communication*) dan Komunikasi Kelompok Kecil (*Small Group Communication*).

Komunikasi diadik mencakup semua jenis hubungan manusia dari hubungan yang paling singkat yang biasa diwarnai kesan pertama hingga hubungan paling mendalam dan langgeng. Menurut Delia dalam Tubbs dan Moss (2005: 2), tidak semua hubungan diarahkan untuk menjadi akrab karena pada kenyataannya hubungan yang akrab jumlahnya paling sedikit. Alasannya, *pertama*, karena hubungan yang dibentuk hanya karena adanya pekerjaan bersama sehingga suatu hubungan tidak sebagai sesuatu yang dibutuhkan. *Kedua*, karena tuntutan keadaan yang seringkali mengatur dugaan dan persepsi, juga membentuk harapan mengenai suatu hubungan dan membentuk cara pengungkapannya. *Ketiga*, karena hubungan yang stabil dan berlangsung lama dibatasi konteks khusus atau rentang konteks dan tidak mengakibatkan peningkatan keakraban. *Keempat*, norma dan peranan berlaku pada semua jenis hubungan antara dua orang terlepas dari derajat keakraban masing-masing hubungan.

Sebagai sebuah interaksi, komunikasi diadik memiliki beberapa ciri. Mulyana (2008: 81) menyebut ciri-ciri komunikasi diadik adalah: pihak-pihak yang berkomunikasi berada dalam jarak dekat, pihak-pihak yang berkomunikasi mengirim dan menerima pesan secara simultan dan spontan, baik secara verbal atau nonverbal. Peserta komunikasi bertanggung jawab pada keberhasilan komunikasinya. Kedekatan hubungan antara pihak-pihak yang berkomunikasi akan tercermin pada jenis-jenis pesan atau respons nonverbal peserta komunikasi.

Komunikasi antarpribadi menjadi penting karena prosesnya memungkinkan berlangsung secara *dialogis*. Effendy (2003: 60) menyebut komunikasi yang berlangsung secara *dialogis* lebih baik dibandingkan komunikasi yang berlangsung *monologis*. *Monolog* menunjuk pada bentuk komunikasi di mana seseorang berbicara, yang lain mendengarkan sehingga tidak ada interaksi. Komunikator bersikap aktif sedangkan komunikan pasif. Sedangkan dialog menunjuk pada bentuk komunikasi yang komunikator dan komunikan menjadi pembicara dan pendengar secara bergantian.

Dalam komunikasi antarpribadi, komunikator mempengaruhi langsung tingkah laku (efek konatif) komunikannya. Vardiansyah (2004: 31) menyebut bahwa hal tersebut dapat dilakukan dengan memanfaatkan pesan verbal dan nonverbal, serta dengan cepat merubah atau menyesuaikan pesan apabila umpan balik yang didapat negatif dari komunikan.

Komunikasi merupakan cara manusia mengembangkan keintiman dan terus-menerus menata ulang hubungan untuk pemenuhan kebutuhan dan identitas manusia yang berubah-ubah. Didukung Wood (2013b: 13) yang menyebut bahwa para ahli komunikasi interpersonal mempelajari bagaimana komunikasi dapat menciptakan dan mempertahankan hubungan dan bagaimana pasangan berkomunikasi untuk mengatasi tantangan normal dan luar biasa dalam mempertahankan keintiman suatu hubungan sepanjang waktu.

Berdasarkan pengertian komunikasi interpersonal yang telah disebutkan oleh beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal adalah suatu proses komunikasi yang dilakukan oleh dua orang sebagai

komunikator dan komunikannya dengan menggunakan pesan verbal maupun nonverbal untuk menciptakan keintiman hubungan diantara peserta komunikasi.

2.2.2 Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal memiliki beberapa tujuan, diantaranya seperti dikutip dari Widjaja (2000), disebutkan enam tujuan komunikasi interpersonal, diantaranya:

1. Mengetahui diri sendiri dan orang lain

Komunikasi antarpribadi memberikan kesempatan untuk saling membicarakan diri sendiri kepada orang lain. Dengan membicarakan diri sendiri, terciptalah perspektif diri seseorang dan pemahaman lebih mendalam tentang sikap dan perilakunya. Persepsi-persepsi diri didapatkan dari apa yang seseorang pelajari tentang dirinya sendiri dari orang lain melalui komunikasi antarpribadi. Dalam komunikasi antarpribadi ini seseorang juga dapat mengetahui nilai, sikap, dan perilaku orang lain dan dapat menanggapi dan memprediksi tindakan orang lain.

2. Mengetahui dunia luar

Dengan komunikasi antarpribadi, seseorang dapat lebih memahami lingkungan secara baik yakni tentang objek, kejadian-kejadian, dan orang lain. Walaupun ada pendapat mengatakan bahwa sebagian besar informasi berasal dari media massa, namun pada kenyataannya, informasi yang diperoleh dari media massa menjadi bahan perbincangan dalam komunikasi antarpribadi.

3. Menciptakan dan memelihara hubungan menjadi bermakna

Waktu yang dimiliki manusia dalam komunikasi antarpribadi bertujuan untuk menciptakan dan memelihara hubungan sosial dengan orang lain.

4. Mengubah sikap dan perilaku

Dalam komunikasi antarpribadi seringkali seseorang berupaya menggunakan sikap dan perilaku orang lain. Sehingga mempersuasi orang lain sangat lekat hubungannya dengan komunikasi antarpribadi.

5. Bermain dan mencari hiburan

Bermain mencakup kegiatan untuk memperoleh kesenangan. Menceritakan berbagai kejadian, berbagi cerita dengan orang lain, dan pembicaraan-pembicaraan lain semua bertujuan untuk memperoleh hiburan.

6. Membantu orang lain

Seringkali memberikan saran maupun nasehat kepada orang lain dilakukan melalui komunikasi antarpribadi. Sehingga diketahui bahwa tujuan komunikasi antarpribadi adalah untuk membantu orang lain.

2.3 HUBUNGAN ANTARPRIBADI

Hubungan antarpribadi dapat diidentifikasi dalam dua karakteristik penting. Devito (2011: 254) menyebut dua karakteristik tersebut, *pertama*, hubungan antarpribadi berlangsung melalui beberapa tahap, mulai dari tahap

interaksi awal sampai pemutusan (*dissolution*), *kedua*, hubungan antarpribadi berbeda-beda dalam hal keluasan (*breadth*) dan kedalamannya (*depth*).

Orang tidak akan menjadi kawan akrab segera setelah pertemuan terjadi. Menurut Knapp dan Wood dalam Devito (2011: 255), sebagian besar hubungan berkembang melalui tahap-tahap. Keakraban perlu ditumbuhkan secara bertahap melalui serangkaian langkah atau tahap. Tahap-tahap ini menggambarkan hubungan sebagaimana adanya. Selain itu, tahap-tahap ini juga tidak mengevaluasi atau mengurai bagaimana seharusnya hubungan berlangsung. Terdapat lima tahapan, diantaranya:

1. Kontak

Dalam tahap ini, pada empat menit pertama interaksi awal, orang akan memutuskan apakah hubungan akan dilanjutkan atau tidak. Tahap ini menunjukkan bahwa penampilan fisik begitu penting, karena dimensi fisik paling terbuka untuk secara mudah diamati. Disamping itu, kualitas-kualitas lain seperti sikap bersahabat, kehangatan, keterbukaan, dan dinamisme juga berada pada tahap ini.

2. Keterlibatan

Tahap ini merupakan tahap pengenalan lebih jauh seseorang ketika dia mengikatkan dirinya untuk lebih mengenal orang lain dan juga mengungkapkan dirinya.

3. Keakraban

Pada tahap keakraban ini, orang sudah mengikat dirinya lebih jauh pada orang lain. Hubungan primer (*primary relationship*) yang terbina dapat

berbentuk: perkawinan, membantu orang lain, atau mengungkapkan rahasia terbesar diri.

4. Perusakan

Tahap di mana penurunan hubungan terjadi. Pada tahap perusakan, individu mulai merasa bahwa hubungan mungkin tidaklah sepenting yang dipikirkan sebelumnya. Jika tahap perusakan ini berlanjut maka akan memasuki tahap pemutusan.

5. Pemutusan

Tahap pemutusan ini memutuskan ikatan yang mempertalikan kedua pihak. Adakalanya terjadi peredaan, terkadang ketegangan dan keresahan makin meningkat saling tuduh, permusuhan, dan marah-marah terus terjadi.

2.4 BENTUK-BENTUK HUBUNGAN

Menurut LaFollette dalam Budyatna dan Ganiem (2012: 36), hubungan-hubungan manusia berbeda intensitasnya dari yang tidak bersifat pribadi atau impersonal ke yang bersifat pribadi atau personal. Untuk istilah impersonal, Miller dan Steinberg dalam Budyatna dan Ganiem (2012: 36), menggunakan istilah *non-interpersonal* atau non-antarpribadi. Hubungan yang tidak bersifat pribadi atau *impersonal relationship* adalah hubungan seseorang dengan orang lain karena orang itu dapat mengisi peran atau memenuhi kebutuhan yang segera. Sedangkan hubungan pribadi atau *personal relationship* adalah hubungan di mana orang mengungkapkan informasi terhadap satu sama lain dan berusaha untuk memenuhi

kebutuhan pribadi satu sama lain. Bentuk hubungan ini dapat digolongkan menjadi tiga, diantaranya:

1. Kenalan

Kenalan adalah orang yang dikenal melalui namanya dan berbicara saat ada kesempatan, tetapi interaksi diantara keduanya terbatas.

2. Teman

Menurut Patterson, Bettini, dan Nussbaum dalam Budyatna dan Ganiem (2012: 37), teman adalah orang-orang yang mengadakan hubungan yang lebih pribadi secara sukarela dengan seseorang. Karena perjalanan waktu, beberapa kenalan bisa menjadi teman. Sebagaimana persahabatan berkembang, orang bergerak ke arah interaksi yang kurang terikat kepada peran.

3. Sahabat kental atau Teman akrab

Sahabat kental atau teman akrab atau *close friends or intimate* adalah mereka yang jumlahnya sedikit dan secara bersama-sama mempunyai komitmen tingkat tinggi, saling ketergantungan, kepercayaan, pengungkapan, kesenangan di dalam persahabatan. Seseorang bisa memiliki kenalan dan teman yang banyak jumlahnya tetapi ia hanya mempunyai sejumlah kecil teman yang akrab.

2.5 KOMUNIKASI FATIK

Sebenarnya tujuan mazhab analisis transaksional adalah hanya sekadar berkomunikasi dengan orang lain untuk menimbulkan kesejahteraan antar pelaku

komunikasi. Tubbs&Moss (2012: 24) menyebut tidak semua komunikasi bertujuan untuk menyampaikan maksud tertentu. Untuk mewujudkan kesenangan ini maka dibutuhkan komunikasi fatik (*phatic communication*). Tingkat kesenangan dalam berkomunikasi berkaitan erat dengan perasaan seseorang terhadap orang yang berinteraksi dengannya.

Komunikasi yang selama ini dilakukan tidak semua ditujukan untuk menyampaikan informasi dan membentuk pengertian. Rakhmat (2012: 13) menambahkan, ketika seseorang mengucapkan “Selamat pagi, apa kabar?” sesungguhnya bukan bermaksud untuk mencari keterangan. Komunikasi fatik menjadikan hubungan interpersonal menjadi hangat, akrab, dan menyenangkan.

Berdasar pendapat Bronislaw Malinowski dalam Devito (2011: 116), komuni fatik (*phatic communion*) adalah komunikasi yang mengacu pada pesan-pesan yang membuka saluran komunikasi dan bukan mengomunikasikan informasi. Menurut Devito (2011: 116),

“Komuni fatik adalah contoh yang baik untuk pesan pembuka (*feedforward*). Ini adalah informasi yang memberitahukan bahwa aturan interaksi yang normal, diharapkan, dan diterima akan diberlakukan. Ini memberitahukan bahwa ada orang lain yang ingin berkomunikasi”.

Berawal dari konsep Mallinowski, konsep fatik kemudian dikembangkan dan diterapkan dalam ilmu bahasa oleh R Jacobson. R Jacobson dalam jurnal Pala (2015: 489) mengungkapkan enam fungsi bahasa yaitu:

1. *Fungsi referensial* berfungsi untuk memusatkan perhatian pada isi sesuatu pesan;
2. *Fungsi emotif*, berfungsi untuk memusatkan perhatian pada keadaan pembicara;

3. *Fungsi konatif*, berfungsi memusatkan perhatian pada keinginan-keinginan pembicara yang dilakukan atau dipikirkan penyimak;
4. *Fungsi metalinguistik*, berfungsi untuk memusatkan perhatian pada sandi atau kode yang digunakan;
5. *Fungsi fatik*, berfungsi memusatkan perhatian pada saluran pembukaan, pembentukan, dan pemeliharaan hubungan atau kontak;
6. *Fungsi puitik*, berfungsi memusatkan perhatian pada bagaimana caranya suatu kesan disandikan atau ditulis dalam sandi.

Menurut Leech dalam Pala (2015: 489), komunikasi fatik merupakan bagian dari prinsip kesopanan dalam bahasa. Sebagian orang akan mengalami kesulitan dalam mengakhiri percakapan. Hal ini menyadarkan seseorang tentang hubungan yang erat antara sopan santun dengan perilaku berbicara.

Malinowski dalam Pala (2015: 488) menyebut dalam hal beramah-tamah secara tulus (*pure sociabilities*) dan percakapan ringan (*gossip*), seseorang menggunakan bahasa seperti halnya kaum primitif dan bahasa yang digunakan menjadi 'komunikasi fatis' yang fungsinya memantapkan ikatan personal di antara orang-orang yang terlibat oleh adanya kebutuhan akan kebersamaan dan tidak bertujuan untuk mengkomunikasikan ide. Selama ada kata-kata yang dipertukarkan, komunikasi fatik menjadikan masyarakat modern dan masyarakat primitif dalam suasana interaksi sosial yang santun dan menyenangkan.

Menurut Kridalaksana dalam Pala (2015: 486), kategori fatik berfungsi untuk memulai, mempertahankan, dan mengukuhkan komunikasi antara komunikator dan komunikan. Kridalaksana dalam Kaddi (2013: 1000)

menambahkan bahwa kategori fatik tidak dapat diucapkan dengan monolog, biasanya kategori fatik terdapat dalam konteks dialog atau wacana bersambutan, yaitu kalimat-kalimat yang diucapkan oleh pembicara dan lawan bicara. Fungsi dari komunikasi fatik ini adalah untuk menunjukkan ikatan sosial dengan orang tanpa membedakan tingkat pendidikan.

Komunikasi fatik berupa pesan dapat memberikan kesan yang baik kepada lawan bicara dalam awal dan akhir percakapan sehingga dapat menentukan bahwa percakapan yang akan berlangsung menarik atau tidak. Untuk mempertahankan kelangsungan suatu hubungan, keberadaan komunikasi fatik menjadi diperlukan. Karena kesan yang menyenangkan di awal dapat berlanjut pada komunikasi yang lebih efektif.

Dalam bahasa Indonesia, komunikasi fatik disebut sebagai basa-basi yang ini termasuk dalam kajian komunikasi antarpersonal karena melibatkan dua orang dalam proses komunikasinya. Komunikasi fatik mencakup semua kajian komunikasi. Walaupun keberadaan komunikasi fatik jarang disinggung dalam kajian komunikasi, namun, keberadaan komunikasi fatik ini sangat diperlukan dan sering ditemui dengan mudah.

Jumanto mendeskripsikan fungsi dan bentuk komunikasi fatik dan keterkaitannya pada situasi formal dan informal. Menurut Jumanto dalam Ramadanty (2014: 7), bentuk komunikasi fatik terdiri atas tiga struktur, yaitu pembuka, isi, dan penutup percakapan. Setiap strukturnya memiliki fungsi untuk memecahkan kesenyapan, memulai percakapan, melakukan basa-basi dan sopan santun, menjaga percakapan tetap berlangsung, mengungkapkan solidaritas,

menciptakan harmoni dan perasaan nyaman, serta mengungkapkan empati, persahabatan, penghormatan dan kesantunan.

Seseorang menanyakan kabar lawan bicaranya, maka hal tersebut merupakan sebuah basa-basi belaka. Komunikator tidak bermaksud mencari tahu kabar lawan bicaranya, namun hanya ingin menciptakan suasana keakraban. Percakapan menyenangkan antar teman atau percakapan dengan orang yang baru dikenal akan diawali dan diakhiri dengan basa-basi. Kaddi (2013: 1000) menyebut komunikasi fatik sangat berguna untuk mempertahankan hubungan sosial yang baik dan menyenangkan dan akan terasa lebih nyaman dan efektif ketika komunikasi diarahkan ke arah lebih lanjut.

Komunikasi fatik dapat dilakukan dengan cara verbal maupun nonverbal. Dalam komunikasi verbal yang sering digunakan dalam komunikasi fatik ini seperti, *hai, halo, apa kabar? bro*, sedangkan untuk ungkapan nonverbal seperti dengan lambaian tangan, atau menepuk pundak seseorang. Ungkapan yang tidak sesuai dengan makna kata yang membentuknya biasanya ditujukan untuk mengawali percakapan. Komunikasi fatik merupakan salah satu bentuk komunikasi yang dipakai untuk menjaga hubungan sosial.

Dalam komunikasi berbeda budaya, komunikasi fatik lekat dengan pengaruh budaya masing-masing individu. Ramadanty (2014: 2) menyebut, terkadang komunikasi tidak akan berjalan efektif ketika ada perbedaan konteks komunikasi dalam keberagaman. Penggunaan komunikasi fatik dengan unsur bahasa daerah terkadang masih sering digunakan ketika berbicara dengan orang yang berbeda budaya. Hal ini dilakukan manakala seseorang ingin lawan bicara

tahu tentang identitas budayanya atau identitas budaya itu yang sulit dihilangkan ketika orang tersebut berbicara. Seperti penggunaan kata *Horas* dan *Mejuah-juah* oleh orang Medan untuk menyapa yang artinya apa kabar, penggunaan kata *Beta* oleh orang Ambon yang artinya saya, penggunaan kata *Sampean* oleh orang Jawa yang artinya kamu, penggunaan partikel *Kodong* oleh orang Makassar yang berarti kasihan, dan masih banyak yang lain. Latar belakang yang berbeda berpengaruh pada gaya komunikasi seseorang yang akan berpengaruh pula pada lingkungan tempat tinggalnya. Sehingga melahirkan asumsi bahwa komunikasi fatik mampu memunculkan komunikasi yang efektif dalam interaksi antara komunikator dan komunikan.

2.6 KOMUNIKASI ANTARBUDAYA

Komunikasi antarmanusia merupakan ciri utama manusia sebagai makhluk sosial. Kebutuhan berkomunikasi didorong oleh kebutuhan manusia untuk mengembangkan diri ke kehidupan yang lebih layak yang diperkaya oleh pengetahuan dan pengalaman. Rachmadi (1988: 1) menjelaskan bahwa melalui komunikasi, terjadi kontak-kontak dan interaksi sosial, baik antar-pribadi, antar-kelompok, antar-suku maupun antar-bangsa-bangsa. Melalui komunikasi manusia dapat mengadakan tukar menukar pengetahuan dan mengembangkan kerjasama. Dalam konteks inilah komunikasi berfungsi sebagai alat integrasi.

Adeney (2000: 22) menyebut bahwa sebagian besar orang melakukan mobilisasi atau pindah ke suatu tempat yang asing karena alasan-alasan ekonomi, pendidikan atau keluarga. Orang-orang tersebut pindah ke tempat-tempat yang ada

pekerjaan-pekerjaan, kesempatan pendidikan atau keluarga. Disamping itu, sebagian pula pindah karena adanya penganiayaan atau penderitaan sebelumnya.

Melalui interaksinya dengan orang lain, seseorang belajar tentang pengalaman, nilai, kebiasaan, dan gaya hidup yang berbeda satu sama lain. Melalui partisipasi efektif dalam keragaman komunitas sosial, Wood (2013a: 17-18) menyebut, tahap berkomunikasi secara efektif dengan orang yang berasal dari budaya yang beragam, dimulai dengan mempelajari bagaimana orang dari kebudayaan lain melihat dan menerapkan komunikasi.

Menurut Gerhard Maletzke dalam Rachmadi (1988: 37), komunikasi antarbudaya diartikan sebagai komunikasi antara manusia yang berbeda budayanya, sedangkan komunikasi internasional merupakan proses komunikasi antarbangsa yang secara fisik dipisahkan oleh batas-batas teritorial negara.

Devito (2011: 536) membagi komunikasi antarbudaya tidak hanya orang-orang dari kelompok yang berbeda namun juga mencakup bidang komunikasi antara kultur yang berbeda. Model komunikasi antarbudaya mencakup semua hal sebagai berikut:

1. Komunikasi antarbudaya: misalnya, antara orang Cina dan Portugis.
2. Komunikasi antara ras yang berbeda (*komunikasi antarras*): misalnya, antara orang kulit hitam dan orang kulit putih.
3. Komunikasi antara kelompok etnis yang berbeda (*komunikasi antaretnis*): misalnya, antara orang Amerika keturunan Italia dan orang Amerika keturunan Jerman.

4. Komunikasi antara kelompok agama yang berbeda: misalnya antara orang Islam dan orang Yahudi.
5. Komunikasi antara bangsa yang berbeda (komunikasi internasional): misalnya, antara orang Prancis dan Italia.
6. Komunikasi antara subkultur yang berbeda: misalnya, antara dokter dan pengacara.
7. Komunikasi antara suatu subkultur dan kultur yang dominan: misalnya, antara kaum manula dan kaum muda.
8. Komunikasi antara jenis kelamin yang berbeda: misalnya, antara pria dan wanita.

Betapa kuatnya hubungan antara kebudayaan dan komunikasi, melahirkan definisi Edward T. Hall yang kontroversial. Hall dalam Liliweri (2005: 361) mengungkapkan bahwa hanya manusia berbudaya yang berkomunikasi, dan ketika manusia berkomunikasi dia dipengaruhi oleh kebudayaannya. Manusia menyatakan dan menginterpretasikan kebudayaannya kepada orang lain, sebaliknya, orang lain juga sama. Kebudayaan memberi pedoman agar manusia dapat memulai (termasuk menafsirkan pesan) komunikasi dan mengakhiri komunikasi.

Setiap orang memiliki gaya komunikasi yang berbeda-beda. Gaya komunikasi ini dipengaruhi oleh budaya yang dianut. Edward T. Hall dalam Mulyana (2008: 327) membagi budaya menjadi dua, yaitu Budaya Konteks Tinggi (*High Context Culture*) dan Budaya Konteks Rendah (*Low Context Culture*). Pada Budaya Konteks Tinggi, pesan yang disampaikan bersifat implisit dan lebih banyak didukung oleh nonverbal, tidak langsung, tidak berterus terang, lebih suka

berkomunikasi tatap muka, dan basa-basi. Sedangkan pada Budaya Konteks Rendah, pesan yang disampaikan berupa verbal dan eksplisit, gaya bicara langsung, lugas, dan berterus terang tanpa basa-basi. Liliweri (2007: 117) menambahkan, masyarakat yang menganut Budaya Konteks Tinggi memandang relasi antarpribadi dalam tugas lebih sebagai bagian dari relasi sosial sedangkan dalam masyarakat Budaya Konteks Rendah memandang relasi antarpribadi dalam tugas sangat formal dan hanya berdasarkan relasi tugas saja.

Dalam proses komunikasi antara orang yang berbeda budaya jelas lebih rumit daripada dengan orang-orang dari budaya yang sama. Oleh sebab itu, komunikator harus memahami bahasa verbal, bahasa nonverbal dan nilai-nilai yang dianut komunikan, sehingga mereka menjadi peka dengan perbedaan budaya dan menyadari bagaimana perbedaan tersebut mempengaruhi proses komunikasi mereka.

Saat ini, untuk mencapai komunikasi berjalan dengan lancar, syarat yang harus dimiliki seseorang adalah penguasaan pada bahasa asing dan lebih baik bila menguasai bahasa dan budaya orang lain yang diajak berkomunikasi. Didukung pendapat Shoelhi (2015: 1) bahwa kemampuan dalam berbahasa asing menjadi syarat karena komunikasi yang paling efektif adalah komunikasi yang dilakukan dengan menggunakan bahasa komunikannya. Apabila komunikator tidak menguasai bahasa komunikannya maka dapat menyulitkan pencapaian tujuan komunikasi.

Mempelajari bahasa asing adalah langkah awal seseorang untuk dapat berkomunikasi dengan orang lain yang berbeda budaya. Mulyana (2004: 13) menambahkan, jika seseorang hanya mempelajari bahasanya saja tanpa mengetahui budayanya, maka hanya akan menjadikan diri sendiri sebagai orang yang bodoh yang lancar berbahasa asing. Bergaul dengan orang asing atau tinggal di lingkungan asing, membantu seseorang untuk memahami budaya asing disamping juga lebih memahami budaya sendiri.

Dalam interaksi dengan orang yang berbeda budaya, kesadaran diri (*mindfulness*) sangat diperlukan. Menurut Devito (2011: 544) kesadaran diri ini memiliki sisi positif dan negatif. Dalam sisi positifnya, kesadaran diri membuat seseorang selalu waspada untuk mencegah dari mengucapkan hal-hal yang terasa tidak peka atau tidak patut, sedangkan sisi negatifnya membuat seseorang terlalu hati-hati, tidak spontan, dan kurang percaya diri. Untuk itu, mengabaikan perbedaan budaya antara seseorang dengan lawan bicaranya sangat diperlukan agar tidak terjadi salah persepsi.

Sehingga disimpulkan bahwa komunikasi antarbudaya adalah komunikasi interpersonal atau komunikasi kelompok yang dilakukan oleh orang-orang dari latar belakang budaya yang berbeda.

2.7 KOMUNIKASI EFEKTIF DALAM HUBUNGAN INTERPERSONAL

Dikutip dari Tubbs & Moss (2012: 22) disebutkan bahwa komunikasi dikatakan efektif apabila orang berhasil menyampaikan pesan yang ingin dimaksudkannya. Artinya, bila rangsangan yang disampaikan dan yang

dimaksudkan oleh komunikator, berkaitan erat dengan rangsangan yang ditangkap dan dipahami penerima. Tubbs & Moss (2012: 22-28) menjabarkan lima hal yang dapat digunakan sebagai ukuran bagi komunikasi efektif, diantaranya:

1. Pemahaman

Dalam pemahaman, komunikator dikatakan efektif bila penerima memperoleh pemahaman yang cermat atas pesan yang disampaikan. Komunikasi berjalan semakin sulit untuk menentukan seberapa cermat pesan dapat diterima ketika jumlah orang yang terlibat dalam konteks komunikasi semakin besar.

2. Kesenangan

Tidak semua komunikasi bertujuan menyampaikan maksud tertentu untuk membentuk pengertian tertentu. Mazhab analisis transaksional ini hanya untuk menimbulkan kesejahteraan atau kesenangan bersama. Seperti dengan mempraktekkan komunikasi fatik (*phatic communication*) untuk memperoleh kesenangan dalam perjumpaan dan obrolan-obrolan tersebut. Namun, tingkat kesenangan dalam berkomunikasi berhubungan dengan perasaan seseorang terhadap orang yang berinteraksi dengannya.

3. Mempengaruhi Sikap

Seseorang cenderung untuk berusaha mempengaruhi sikap orang lain, dan berupaya agar orang lain memahami ucapannya. Dalam hubungan interpersonal, pengaruh sikap disebut *pengaruh sosial*.

4. Memperbaiki Hubungan

Apabila seseorang dapat memilih kata yang tepat, mempersiapkan sebelumnya, dan mengemukakannya dengan tepat, maka hasil komunikasi yang sempurna dapat dicapai. Keefektifan komunikasi secara keseluruhan memerlukan suasana psikologis yang positif dan penuh kepercayaan. Kegagalan utama dalam berkomunikasi muncul apabila isi pesan tidak dipahami secara cermat oleh komunikan. Terkadang komunikasi dilakukan bukan untuk menyampaikan informasi atau mengubah sikap seseorang, tapi hanya untuk dipahami.

5. Tindakan

Mendorong orang lain melakukan tindakan sesuai yang diinginkan adalah hasil yang paling sulit untuk dicapai dalam berkomunikasi. Bila komunikator mencoba untuk membangkitkan tindakan pada komunikan, kemungkinan respons yang sesuai harapan akan lebih besar didapatkan apabila: (1) memudahkan pemahaman komunikan tentang apa yang diharapkan, (2) meyakinkan komunikan bahwa tujuan komunikator masuk akal, dan (3) mempertahankan hubungan harmonis dengan komunikan.

Komunikasi interpersonal dapat dinyatakan efektif apabila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan. Rakhmat (2012: 118) menjabarkan hubungan interpersonal yang terjalin semakin baik, membuat orang semakin terbuka untuk mengungkapkan dirinya, makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya, sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung.

Karakteristik efektivitas komunikasi interpersonal berdasarkan sudut pandang humanistik menurut Bochner & Kelly dalam Devito (2011: 285-291) menekankan pada keterbukaan, empati, sikap mendukung, dan kualitas-kualitas lain yang menciptakan interaksi yang bermakna, jujur, dan memuaskan. Dalam pendekatan ini, terdapat lima kualitas umum yang dipertimbangkan, diantaranya: (1) Keterbukaan (*openness*), (2) Empati (*empathy*), (3) Sikap mendukung (*supportiveness*), (4) Sikap positif (*positiveness*), (5) Kesetaraan (*equality*).

1. Keterbukaan (*openness*)

Kualitas keterbukaan mengacu pada tiga aspek komunikasi interpersonal. Pertama, komunikator interpersonal yang efektif harus terbuka kepada yang diajak berinteraksi. Tidak berarti komunikator tersebut dengan segera membuka informasi dirinya. Harus ada kesediaan membuka diri untuk mengungkapkan informasi yang biasanya disembunyikan, asalkan pengungkapan diri ini patut. Kedua, mengacu pada kesediaan komunikator untuk bereaksi jujur pada stimulus yang datang. Orang akan mengharapkan orang yang berinteraksi dengannya terbuka terhadap apa yang diucapkan, dibanding dengan orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap. Aspek ketiga, menyangkut perasaan dan pikiran. Terbuka di sini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang komunikator lontarkan adalah memang miliknya dan dia harus bertanggung jawab atasnya.

2. Empati (*empathy*)

Menurut Henry Backrack dalam Devito (2011: 286), empati adalah kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang dialami orang lain pada

saat tertentu, dari sudut pandang dan melalui kacamata orang lain itu. Berempati adalah merasakan sesuatu seperti yang sedang orang lain alami. Orang yang berempatik mampu memahami motivasi dan pengalaman, perasaan dan sikap, serta harapan dan keinginan orang lain untuk masa mendatang. Pengertian empatik inilah yang membuat seseorang lebih mampu menyesuaikan komunikasinya.

3. Sikap Mendukung (*supportiveness*)

Menurut Jack Gibb dalam Devito (2011: 288), hubungan antarpribadi yang efektif adalah hubungan yang terdapat sikap mendukung (*supportiveness*). Komunikasi yang terbuka dan empatik tidak dapat berjalan dalam situasi yang tidak mendukung. Sikap mendukung dapat diperlihatkan dengan bersikap (1) deskriptif, bukan evaluatif, (2) spontan, bukan strategik, dan (3) provisional, bukan sangat yakin.

4. Sikap positif (*positiveness*)

Terdapat dua cara dalam mengkomunikasikan sikap positif dalam komunikasi interpersonal, diantaranya: (1) menyatakan sikap positif dan (2) secara positif mendorong orang menjadi teman berinteraksi. Cara *pertama*, sikap positif mengacu pada dua aspek komunikasi interpersonal yaitu yang pertama, komunikasi interpersonal dapat terbina jika orang memiliki sikap positif terhadap dirinya sendiri, sedangkan yang kedua, perasaan positif untuk situasi komunikasi umumnya sangat penting untuk interaksi efektif. Cara *kedua*, dorongan positif (sama dengan konsep sikap positif) umumnya

berbentuk pujian atau penghargaan, dan terdiri atas perilaku yang biasanya diharapkan, dinikmati, dan dibanggakan.

5. Kesetaraan (*equality*)

Komunikasi interpersonal akan lebih efektif apabila dalam suasana yang setara. Artinya, harus ada pengakuan secara diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan. Dalam hubungan interpersonal yang ditandai adanya kesetaraan, ketidaksependapatan dan konflik dilihat sebagai cara untuk memahami perbedaan yang pasti ada daripada kesempatan untuk menjatuhkan pihak lain. Menurut Carl Rogers dalam Devito (2011: 291), kesetaraan berarti seseorang menerima pihak lain, kesetaraan meminta seseorang untuk memberikan “penghargaan positif tak bersyarat” kepada orang lain.

Dalam kecakapan komunikasi interpersonal, orang yang akrab dengan orang lain, apa saja topik pembicaraannya akan selalu menarik dan kemampuan mendengarkan diantara mereka akan selaras dan masing-masing akan meninggalkan kesan baik. Menurut Astrid French dalam Elfiky (2010: 83), kecakapan interpersonal adalah segala perihal yang digunakan seseorang ketika berkomunikasi dengan orang lain. Apa pun yang dikatakan maupun dilakukan seseorang akan meninggalkan kesan pada diri seseorang. Seseorang akan merasa tidak nyaman apabila berkomunikasi dengan orang yang dianggapnya mengganggu. Hal inilah yang membuat mempelajari komunikasi yang baik itu perlu.

Kepekaan dan keterampilan dibutuhkan untuk mencapai komunikasi efektif karena hanya dapat dilakukan setelah seseorang mempelajari proses komunikasi dan kesadaran akan apa yang diri dan orang lain lakukan ketika komunikasi berlangsung. Vardiansyah (2004: 111) menyebut hal-hal yang harus diperhatikan komunikator untuk menciptakan komunikasi yang efektif adalah dengan memperhatikan bentuk pesan yang dipilih, makna pesan, termasuk pula penentuan saluran/media yang digunakan.

Menurut Wilbur Schramm dalam Effendy (2003: 41) memaparkan “*the condition of success in communication*”, yakni kondisi yang harus diperhatikan jika seseorang menginginkan pesannya membangkitkan tanggapan sesuai yang dikehendaki ditinjau dari komponen pesan, komunikan, dan komunikator. Ditinjau dari komponen pesan diantaranya:

1. Agar menarik perhatian komunikan, pesan harus dirancang dan disampaikan sedemikian rupa.
2. Pesan yang menggunakan simbol harus berdasarkan pengalaman yang sama antara komunikator dan komunikan, sehingga dapat diperoleh kesamaan pengertian.
3. Pesan harus membangkitkan kebutuhan komunikan dan menyarankan beberapa cara untuk memperoleh kebutuhan itu.
4. Untuk memberikan tanggapan yang dikehendaki, pesan harus menyarankan jalan untuk memperoleh kebutuhan yang layak bagi situasi kelompok di mana komunikan berada saat dia digerakkan.

Ditinjau dari komponen komunikan, seorang dapat menerima pesan jika terdapat empat kondisi berikut ini secara simultan:

1. Komunikan dapat dan paham pada isi pesan komunikasi.
2. Saat komunikan mengambil keputusan, dia sadar bahwa keputusannya sesuai dengan tujuannya.
3. Saat mengambil keputusan, komunikan sadar bahwa keputusannya bersangkutan dengan kepentingan pribadinya.
4. Saat pesan diberikan, komunikan mampu untuk menempati mental dan fisiknya dengan baik.

Ditinjau dari komponen komunikator, untuk melaksanakan komunikasi efektif, ada dua faktor penting yang harus ada pada diri komunikator, yakni:

1. Kepercayaan kepada komunikator (*source credibility*). Kepercayaan yang besar dapat meningkatkan daya perubahan sikap, sedangkan kepercayaan yang kecil dapat mengurangi daya perubahan yang menyenangkan.
2. Daya tarik komunikator (*source attractiveness*). Sikap komunikator yang berusaha menyamakan dengan komunikan, akan menimbulkan simpati dan komunikasi dapat berjalan lancar.

Vardiansyah (2004: 112) mengungkapkan, dalam jangka pendek komunikasi efektif belum tentu efisien, sedangkan dalam jangka panjang komunikasi efektif pasti efisien. Namun, Vardiansyah (2004: 112) menyarankan sebagai komunikator yang baik, hendaknya merancang program komunikasi yang

efektif dan efisien. Jika harus memilih diantara keduanya, lebih baik memilih yang efektif dan bukan yang efisien.

Komunikasi dapat berlangsung efektif jika latar belakang sosial budaya para pelaku komunikasinya semakin mirip. Mulyana (2008: 117-118) mengungkapkan adanya kesamaan dalam hal agama, ras (suku), bahasa, tingkat pendidikan, atau tingkat ekonomi, akan mendorong orang untuk saling tertarik, dan karena kesamaan tersebut komunikasi yang akan semakin efektif.

Berikut ditampilkan perbedaan komunikasi yang berjalan efektif dan komunikasi yang berjalan tidak efektif dalam hubungan dengan orang yang berbeda budaya, sebagai berikut:

Tabel 2.1
Perbedaan Komunikasi Efektif dan Komunikasi Tidak Efektif

Komunikasi yang Efektif	Komunikasi yang Tidak Efektif
1. Sangat memperhatikan manusia dan kurang memperhatikan tugas	1. Lebih memperhatikan tugas kurang memperhatikan manusia
2. Hanya sedikit memperhatikan kepentingan diri	2. Banyak memperhatikan diri
3. Etnosentrisme rendah	3. Etnosentrisme tinggi
4. Toleransi tinggi terhadap situasi yang mendua	4. Toleransi rendah terhadap situasi yang mendua
5. Empati tinggi, sangat mendengarkan	5. Empati rendah, kurang mendengarkan

6. Keterbukaan tinggi, dogmatis yang rendah	6. Kurang terbuka, dogmatis yang tinggi
7. Kognitif yang kompleks	7. Kognitif yang sederhana
8. Puas dengan relasi antarpribadi, percaya	8. Kurang nyaman dalam relasi antarpribadi, kurang percaya
9. Kontrol pribadi tinggi, sikap fatalisme rendah	9. Kontrol pribadi yang rendah dan sikap fatalisme tinggi
10. Sikap inovasi yang tinggi, harga diri tinggi	10. Sikap inovasi yang rendah, harga diri rendah
11. Keprihatinan terhadap komunikasi tinggi	11. Keprihatinan terhadap komunikasi rendah

Sumber: *Dasar-Dasar Komunikasi Antarbudaya Alo Liliweri (2003: 280)*

2.8 TEORI PENETRASI SOSIAL

Teori penetrasi sosial (*social penetration theory*) dikembangkan oleh Irwin Altman dan Dalmas Taylor. Altman dan Taylor dalam Littlejohn (2014: 292) menjabarkan empat tahap pengembangan hubungan sebagai berikut; (1) orientasi; (2) pertukaran afektif eksploratif; (3) pertukaran afektif; dan (4) pertukaran yang seimbang. Dalam tahap *orientasi* komunikasi tidak dilakukan dengan orang tertentu, seseorang hanya mengungkapkan informasi umum dirinya. *Pertukaran afektif eksploratif*, di mana tahapan menuju sebuah tingkat yang lebih dalam dari pengungkapan terjadi. *Pertukaran afektif*, cenderung pada perasaan mengkritik dan mengevaluasi pada tingkat yang lebih dalam. *Pertukaran yang seimbang*, adalah

tahapan kedekatan yang tinggi dan memungkinkan untuk saling memperkirakan tindakan dan *respons* yang baik.

Menurut West dan Turner dalam Morissan (2010: 184), teori penetrasi sosial dibangun atas sejumlah asumsi sebagai berikut:

1. Hubungan berkembang mulai dari tidak intim menjadi intim.
2. Perkembangan hubungan secara umum bersifat sistematis dan dapat diperkirakan.
3. Perkembangan hubungan mencakup penarikan diri dan pembubaran.
4. Pembukaan diri merupakan inti perkembangan hubungan.

Menurut Altman dan Taylor dalam West dan Turner (2009: 199), hubungan yang tidak intim bergerak menuju hubungan yang lebih intim karena adanya keterbukaan diri (*self disclosure*). Keterbukaan diri inilah yang memungkinkan orang untuk saling mengenal satu dengan yang lain dalam suatu hubungan.

Proses penetrasi sosial merupakan proses yang bertahap, dimulai dari basa-basi yang tidak akrab dan terus berlangsung hingga menyangkut topik pembicaraan yang lebih pribadi dan akrab seiring berkembangnya hubungan. Bungin (2008: 264) menjelaskan bahwa seseorang akan membiarkan orang lain mengenal dirinya lebih jauh secara bertahap. Dalam proses ini, orang akan menggunakan persepsinya untuk menilai antara upaya dan ganjaran (*cost and rewards*) yang diterimanya atas pertukaran yang terus berlangsung dalam upaya memperkirakan prospek hubungan mereka. Jika perkiraan tersebut menjanjikan kesenangan dan keuntungan, maka mereka secara bertahap akan bergerak menuju tingkat hubungan yang lebih akrab.

Altman dan Taylor dalam Bungin (2008: 264) menganalogikan interaksi penetrasi sosial menggunakan bawang merah sebagai perumpamaan. Orang memulai interaksi dengan saling mengelupas lapisan-lapisan informasi mengenai diri masing-masing. Lapisan luar berisi informasi superfisial atau umum, seperti nama, alamat, dan umur. Ketika lapisan ini sudah terkelupas, maka semakin mendekati lapisan terdalam yang berisi informasi mendasar tentang kepribadian. Altman dan Taylor dalam Bungin (2008: 264) menambahkan ada dimensi “keluasan” dan “kedalaman” dari jenis informasi pada setiap lapisan kepribadian. Dimensi keluasan (*breadth*) merujuk pada banyaknya jenis informasi yang boleh diketahui orang lain dalam mengembangkan hubungan. Sedangkan dimensi kedalaman (*depth*) merujuk pada informasi apa saja yang dapat dikemukakan pada orang lain dan akan terus meningkat sejalan perkembangan hubungan.

2.9 PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian terdahulu menjadi bahan pertimbangan untuk menunjukkan perbedaan penelitian yang akan dilakukan selanjutnya. Beberapa penelitian terdahulu yang berkenaan dengan komunikasi fatik antarbudaya adalah sebagai berikut:

1. Nur Sakinah dengan judul: Keefektifan Komunikasi Fatis dalam Pergaulan Antarbudaya: studi pada mahasiswi Universitas Muhammadiyah Malang Penghuni Kost TITU. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keefektifan komunikasi fatis yang terjadi antar penghuni kost TITU di dalam latar budaya yang berbeda. Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif dengan tipe dasar penelitian deskriptif naturalistik. Penelitian ini

menggunakan triangulasi sumber dalam uji keabsahan datanya dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa penggunaan dan penerapan ungkapan fatis sangat efektif untuk mencairkan dan menghidupkan suasana keakraban dengan teman-teman, dengan menyempatkan waktu untuk menyapa teman pada setiap kali pertemuan dapat menciptakan hubungan dan mempertahankan hubungan pertemanan yang sudah terjalin.

Kontribusi pada penelitian yang akan dilakukan ini adalah sebagai bahan rujukan referensi mengenai komunikasi fatik, dikarenakan belum banyak referensi mengenai komunikasi fatik.

2. Eka Safitri Nasution dengan judul: Komunikasi Verbal – Nonverbal Fatis dan Komunikasi Efektif: studi korelasi tentang penggunaan komunikasi verbal – nonverbal yang bersifat fatis dalam penciptaan komunikasi efektif antara dosen dan mahasiswa Ilmu Komunikasi FISIP USU. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauhmana pengaruh Penggunaan Komunikasi Verbal dan Nonverbal yang bersifat Fatis dalam Penciptaan Komunikasi Efektif antara Dosen dan Mahasiswa Ilmu Komunikasi FISIP USU. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode korelasional. Hasil penelitian ditemukan bahwa terdapat hubungan antara Penggunaan Komunikasi Verbal dan Nonverbal yang bersifat Fatis dalam Penciptaan Komunikasi Efektif antara Dosen dan Mahasiswa Ilmu Komunikasi FISIP USU.

Kontribusi pada penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai bahan rujukan referensi mengenai komunikasi efektif dan komunikasi fatik.

2.10 FOKUS PENELITIAN

Fokus penelitian ini diarahkan kepada penerapan komunikasi fatik yang dilakukan oleh siswa yang berasal dari budaya yang berbeda yang disini adalah siswa Indonesia yang kursus di The Daffodils. Penerapan komunikasi fatik yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penerapan komunikasi verbal dan nonverbal yang bersifat basa-basi yang bertujuan untuk menciptakan kebersamaan bersama teman-teman yang berasal dari berbagai daerah di Indonesia.

Penerapan komunikasi fatik dilakukan pada dua bentuk, awal percakapan dan akhir percakapan. Pada awal percakapan, komunikasi yang diciptakan dalam bentuk sapaan akan menghangatkan suasana dan menciptakan suasana yang harmonis dan lawan bicara dapat membuka diri dengan komunikator. Pada akhir percakapan, komunikasi yang berjalan lancar tersebut dapat menimbulkan pemaknaan yang sama dan berakhir mengesankan.

Dengan demikian, komunikasi fatik yang dilihat adalah bagaimana komunikasi yang dilakukan siswa yang berbeda budaya menggunakan kata-kata atau perilaku yang bersifat basa-basi dalam bentuk sapaan akan membuat orang yang diajak berkomunikasi dapat merasa nyaman di awal percakapan sehingga dapat membuka diri dalam bercakapan selanjutnya.